

## FÜR ALLE DIE DAS HAUS-VERKAUFSTRAINING SCHON DURCHLAUFEN HABEN MASTER HAUS-VERKAUFSTRAINING

### 3 Tage Intensivtraining mit Klaus Zimmermann

Umgeben Sie sich mit vielen gleichgesinnten aus der Hausbaubranche, **die genau wie Sie, weiter kommen möchten.**

*Glauben Sie an sich und Ihre Fähigkeiten. Lernen Sie Ihre persönlichen Stärken kennen.*

Sie haben das Haus-Verkaufstraining mit allen 3 Modulen bereits durchlaufen und konnten alles Gelernte bereits umsetzen, doch der Kunde kauft trotzdem nicht?

Liegt es an folgenden Themen:

- Sie haben aufgrund der aktuellen Situation zu wenig bis keine Interessenten?
- Der Interessent will noch warten, da er denkt die Baupreise fallen noch?
- Der Interessent möchte noch warten, da die Zinsen so hoch sind?
- Sie kommen im Gespräch nicht weiter, weil der Bauherr Sie mit etwas konfrontiert, mit dem Sie nicht rechnen?
- Sie kommen mit der Vorgehensweise bei manchen super an, aber bei manchen gar nicht.

Ich gehe auf die aktuelle Situation ein und gebe Ihnen eine genaue Anleitung an die Hand, wie Sie Interessenten generieren und für sich gewinnen können. In diesem Training wird der Praxis- und Übungsanteil deutlich erhöht. Das führt zu einem höheren Lern- und Umsetzungseffekt.

#### Trainingsinhalte:

- Durchführung eines persolog Persönlichkeitstests mit Auswertung
- Was sind meine persönlichen Stärken?
- Welche Strategie passt zu meinem Persönlichkeitstyp?
- Wie entwickle ich meine persönliche Vorgehensweise?
- Nie wieder Akquise machen! Wie ist das möglich?
- Wie schaffe ich es, immer genügend Termine im Voraus zu haben?
- Wie baue ich systematisch ein Verkaufssystem auf, damit verkaufen nicht mehr notwendig ist?
- Wie optimiere ich mein Zeitmanagement?
- Was sind wirksame Aufgaben von mir?
- Wie komme ich an Termine im Musterhaus, Messen und am Telefon?
- Sog statt Druck, wie ist das möglich?
- Erfolgsformel Arbeit + Zeit x Wirkung = Verkauf
- Bedarfsanalyse mal komplett anders betrachtet
- Was ist das System hinter der Bedarfsanalyse?
- Wie beurteilen Sie Grundstücke im Bezug auf Baurecht?
- Warum das Kaufmotiv der Schlüssel zum Abschluss ist?
- Wie unterscheide ich Träume, Wünsche oder Bedingungen?
- Was ist der Zusammenhang zwischen Investition, Bonität und Kapitaldienst?
- Wie stelle ich die Kaufbereitschaftsfrage, damit ich die Macht des Sogsystems nutze?
- Was ist das geniale an einem sequenziellen Verkaufsprozess?
- Wie verkaufe ich an Kapitalanleger?
- Warum ein Vortrag der Schlüssel für den Erfolg ist?
- Wie gestalten Sie einen Vortrag, damit Sie einen Interessenten zum Kaufwilligen machen?
- Wie schaffen Sie es, dass Sie die Vorträge mit potenziellen Interessenten füllen?
- Wie hoch ist die wahre Gesamtkapitalrendite?
- Was gilt als Sicherheit bei der Bank?
- Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es, die die Bank nie vorschlägt?
- Wie Sie ihre zu zahlende Steuern in ein privates Vermögen umwandeln?
- Wie Sie die aktuellen Steuervorteile nutzen? »Wie Sie im Neubau die ersten 4 Jahre, bis zu 38,5 Prozent abschreiben können?
- Wie Sie das Steuerparadies Deutschland für sich nutzen können?
- Wie Sie ihre zu zahlende Steuern in ein privates Vermögen umwandeln?
- Was bedeutet gewerblicher Grundstückshandel und die möglichen Gefahren dahinter?
- Was ist der Hebel der Finanzierung?
- Warum ist der Vertrauensaufbau der Schlüssel zum einfachen Abschluss?
- Wie ist der Ablauf der Präsentation, die zum Abschluss führt?
- Was ist der Unterschied zwischen präsentieren und verkaufen?
- Wie wichtig ist nonverbale Kommunikation?
- Wann ist der richtige Zeitpunkt abzuschließen?

\*Inklusive kompletten Vortrag zur Bauherreninformationsveranstaltung



## ANMELDUNG

## MASTER HAUS-VERKAUFSTRAINING HERBST

So einfach sichern Sie sich Ihren Platz

Ja, ich möchte mit der richtigen Strategie mehr Häuser verkaufen, deshalb melde ich mich verbindlich für das Training an:

### Rechnungsanschrift:

Firma

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Rechnungs E-Mail

### Teilnehmer:

Vorname + Nachname

Telefon

Mobil

E-Mail

Position

### Trainer:

Klaus Zimmermann

### Trainingsdatum:

19.11.2024 – 21.11.2024

### Trainingsort

Meiser Design Hotel, Dinkelsbühl

### Teilnehmerzahl:

Bitte gleich anmelden, da Teilnehmerzahl begrenzt

### Trainingszeiten:

Beginn Dienstag 10:00 Uhr – 18:00 Uhr;

Mittwoch 08:30 Uhr – 18:00 Uhr; Donnerstag 08:30 Uhr – 15:00 Uhr

### Investition:

3-tägiges Training mit umfangreichen Trainingsunterlagen inkl.

Mittagsmenü, Kaffeepausen sowie allen Tagungsgetränken,

1 Jahr Online Academy kostenfrei

für zusammen € 2.250,- zuzüglich MwSt.,

ab 2 Personen € 2.100,- zuzüglich MwSt.,

ab 3 Personen € 1.950,- zuzüglich MwSt.,

ab 6 Personen € 1.800,- zuzüglich MwSt.

Wiederholer vom Master Haus-Verkaufstraining zahlen € 1.650,- zuzüglich

MwSt. Ihr letztes Training war am \_\_\_\_\_

(Eventuelle Übernachtung zahlen Sie bitte direkt an das Hotel)

Die Investition bezahlen Sie nach dem Training.

**Bitte schicken Sie diese Anmeldung per E-Mail an [kontakt@zimmermann-strategie.de](mailto:kontakt@zimmermann-strategie.de)**